



本日は、私、山本正樹のオックスフォード大学MBA留学出発壮行会を企画してくださったHyperTech大阪のみなさん。ならびにお集まりいただいたOSAKAワールド・カフェのみなさん、ありがとうございます。

私、山本正樹.....感動しております。この場におきましては、今後のオックスフォードでの抱負というより、自分の大阪への想いを述べさせてください。

みなさんと私は、OSAKAというキーワードで強く結びついております。いまは、私がここでスピーチをしている番ですが、来月には、あなたがここに立って、OSAKAを語っているかもしれません。そのときは私、山本正樹もイギリスからかけつけて、あなたとOSAKAへの情熱をわかちあいたい。私がこれからおはなしするのは、私が、OSAKAへの情熱を、どのように持つに至ったかについてです。

OSAKAワールドカフェをこれまで運営していますと「正樹さんはどうして大阪にそんなに本気になれるんですか？」と質問をされることがたくさんありました。今日も、会場のなかで、「自分の時間をけずってまで大阪にかける情熱もてへんなあ」と、悩まれている方などおりましたら、私の話に、あなた自身の姿をみつけてもらったら、幸いです。

さて。私は、みなさまご存知の、いまやこの業界トップをはしるHyperTechという企業でお世話になっておりました。職場は東京の新宿にあって、当時新人だった私にも、上司はたくさんの責任ある仕事を任せてくれたものです。私の仕事は、大物実業家が展開なさる新会社のWebをプロデュースすることでした。

その当時にお会いした数々の立派な方たちとのやりとりが、“OSAKA魂”に気づききっかけをつくってくれたということ、なんだか不思議に聞こえるかもしれませんが、私は成功している実業家のみなさんから、“覚悟”という言葉のほんとうの意味を教わりました。

みなさん、「覚悟」の定義はなんでしょう。少し、自分のことばで定義してみてください。

私は学生時代、はたらくということは、お金を稼ぐことだと思っていました。もちろん、それはその通りです。今も、はたらいってお金を稼いでいます。人間は、食べなければなりません。私にも、大事な妻がおります。生活するためにお金を稼ぎたい。けれど、もしあなたが億単位の収入を得ていたらどうしますか。とりあえず生活資金がある。残ったお金を、どう使うか。実業家として成功した先輩たちが、出発するまえに考えることは「稼いだあと」の自分の生活なんです。「覚悟」というのは、成功の前に、するものなんですね。成功が保証したあとにする覚悟なんてありません。

考えてください。億稼いだら、どうしますか。いい車にのる、いい酒を飲む。そこでリストアップしたものが、「自分だけのため」だったら、どうでしょう。おそらくあなたの「覚悟」を応援してくれる人はいないかもしれません。人は、誰かのためにがんばる人を応援するものですよ。

私が当時お会いした成功者のなかに、いまはシリコンバレーで活躍なさっているIさんという方がおられます。日本にツイッターやリンクトインを紹介した方なので、みなさんご存知かとおもいます。この方にお話を伺ったとき、こうおっしゃいました。「ぼくは、偶然の神様をあちこちにつくって、日本国民をいつもフローしている仕掛け人になりたい。そのための苦勞や努力をする“覚悟”はできている」

Iさんのお話のなかに、＜自分が金持ちになったらこんな豪邸を＞といったお話は少しもなかったです。Iさんが目を見開いて、新人だった私に熱弁したのは、「やる気はあるのに、チャンスがやってこない日本社会の仕組みを、根本からかえたい。熱い人間が自然に集まるような偶然の仕組みをつくるためなら、一生がんばれる」　そういうご自分の覚悟を、何度も何度も繰り返しお話されていました。ツイッターやリンクトインを、誰よりも早くみつけて広めたのも、Iさんの利益のためより、Iさんの信念がそうさせたのです。

私は思いました。私が、たとえ仕事に裏切られても、あきらめずにがんばれる仕事、私の“覚悟”はどこにあるんだろう？

当時の私は、仕事がおわってもいつも、私の信念、私のはたらき方、を探していたような気がします。　漠然とお金を稼ぐために働くのじゃなく、仕事に裏切られることがあっても、めげずにふんばれるような信念。

ある日、自分の部屋で考えても仕方がないので、仕事がおわって飲みに行ったのです。私がずっと捜し求めていた自分の覚悟。それを、私は、この日、初めて入った新宿のワインバーで、ソムリエのOさんのおかげで見つけたのでした。

その日のことは忘れません。2005年の年末でした。私は初めてのボーナスを手にしていました。嬉しいのだけど、なんだか、自分の情熱をもてあましている時期で、いつもむしゃくしゃしていました。パーッと使いたい気持ちもあった。それで、ソムリエのOさんに言ったんです。

「値段は気にしてへんので、めっちゃうまいワインをください」

Oさんは、現在は大阪と東京にワインバーを構えるオーナーです。けれど、私が出会った2005年は、彼もまた私と同じようにソムリエになったばかりでした。でも私は当時も今もOさんに、ま

けているような気がします。

なぜなら、その当時からOさんはすでに、自分の覚悟をもっていたのです。ワインと生きる。はっきり、言い切っていました。お金を稼ぐため、というより、ワインの魅力を伝えるために、自分は命を与えられた。真剣にそう思っているんです。 私が、「値段は気にしてへんで、めっちゃうまいワインをください」といったときの、Oさんの瞳の光。私は今も、ときどき思い出します。

それは、武道の達人がどんな初心者相手にも全力をつくすときの、不敵な笑みに似ていました。

ソムリエのOさんは、「かしこまりました。最高のワインをお持ちいたしましょう」といって、カウンターから姿をけし、3分たって一本のワインをもってきたんです。

私はそのとき、ちょっとドキドキしていました。いくらボーナスをもらったばかりとはいえ、一本10万くらいしたらどうしようか……と。それまでワインを飲む機会もあまりなかったのです。

「このワインは、いまのお客様にご満足いただけるはずです。あえて銘柄は紹介いたしません。まずお客さまの舌で味わっていただきたい」

私は、緊張しながらのみました。 その一杯が、うまかったんです。

私はちょうど、いろいろ悩んでいて、気分もすっきりしていなかった。その私の口のなかでワインがしゃべったんです。

「まあ落ち着きや、にいちゃん」

本当にそう話しかけてくるような柔かさにリラックスしてきました。スパークリングだったのですが、そのとき……嘘だと思われるかもしれませんが、大阪弁が聞こえたと思ったら、今度は大阪の公園を歩いている気がしたんですよ。

私が生まれた大阪。子供のころ、よくかけまわった町は、工場が近所にたくさんありました。えんとつがあちこちにあって、鉄工場の独特のにおいがするんです。環境社会になった今は、そんなにおいはマイナスでしかないんですが、子供のころの大阪のにおいが私は好きでした。それにエントツがある風景がよかった。ビルとエントツってちがうんです。新宿のビル街は、なんだか、こわい。町工場のエントツは、なんだか、やさしい。

ワインって、かっこつけて飲むものだと思ってたのに、その日に飲んだ一杯のワインで、忘れていた大阪を思い出している自分が不思議でした。それでソムリエのOさんにきいたんです。

「これ.....一本おいくらですか？ めっちゃうまいから.....10万くらいします？」

「うちでは一本3000円でおだししています」

「え？」

私は目を疑いまして。一本3000円のワインにこんなに感動したなんて、恥ずかしくなってきたのですよ。ソムリエのOさんからバカにされたんかと思って、私はちょっと強い口調でいいました。

「3000円のワイン、10万円かと思うなんて、俺ぜんぜんワインわかってないわ」

みなさんはどう思いますか。10万円のワインのほうが、うまいはずって思うでしょ？

でもOさんは真顔でこういいました。

「お客さま、関西.....それも大阪の方ですよ。お話で大阪の方とお見受けしました。いまお出したワインは、大阪でつくられたんですよ」

「え？ 大阪でつくられたん？」

「はい。飛鳥ワインがだしている白のスパークリングです。日本が昔から育てている甲州ぶどうだけでつくったので、欧米とはちがう、日本の、それも大阪の公園にいるような味がするとおもいます」

「なんで.....これが3000円なん？」

「お客様.....ワインは、値段ではございません。いつも、ワインはそれを飲む私たちとの関係によって、香りも味も変化します」

.....私はこの日をきっかけに、そのお店に通うようになって、大阪のワインだけでなく、勿論イタリアやフランスも飲んできました。いつのまにか自分も、ワインは値段じゃないということが舌でわかるようになってきたんです。人間と同じように、ワインも生きている。ワインには一本一本、物語があるんです。

私は、自分の覚悟というものが、ワインバーのソムリエOさんお薦めのワインを飲んでいて日々のなかで段々とみえてきました。自分は、大阪にかえりたいんです。大阪の町工場の風景が好きだ。うまいワインを飲むたびに、大阪を思い出していることに気づいた私は、大阪のためなら、ちょっと裏切られたくらいではへこたれない気がしました。

そして、ワインと人を物語でつなげてくれるソムリエOさんを見ていて、私もこんな風に、大阪と人を物語でつなげるようなビジネスがないかって、思ったんです。

覚悟がいったんきまってしまうと、あとは楽でした。私にはワインの知識もないし、大阪を知り尽くしているわけでもない。けれど、私はHyperTechという会社で存分に勉強しようと思った。ITの知識と技術を覚えさせてもらったら、大阪にかえる。大阪で起業して、大阪の企業だけを、それも、まだITをどう使っていないかわからない町工場の社長たちを、自分から説得にいったって、ITを導入していけばどうなるか。そう思ったんです。

具体的には、リンクトインという、さきほどちらっと話しましたが、企業の透明化をすすめた画期的なSNSがあるんです。日本の大企業では、なかなか自分たちの従業員のすべてを公開することまでは、難しい。けれど、大阪の、従業員10人未満の工場なら、説得しだいのできるようになる。私が覚悟を決めたのは、この分野において、大阪の町工場が日本で一番情報開示された街にすることではないか、と思ったわけです。

いま、大阪の町工場に世界中から仕事の依頼がくるようになりました。そこに至るまでは、たしかに簡単ではありませんでした。メールを打って、ネットで打ち合わせをするというレベルじゃなかったからです。

私の会社の従業員は、全員が毎日、大阪の町を歩いて、“おっちゃん”に会いに行くことからはじまりました。どんな従業員がおられて、学歴より、「何をしてきたか」「何ができるか」をリンクトインを使って、英語と日本語で書きます。

でも一度、うごきはじめて大阪のおっちゃんたちは、強いですね。中国やベトナムではできないような精密な作業を、日本の大企業を通さず、直接町工場とやりとりできる強みが、いまは世界中に広まっています。

大阪はこの分野で天下をとりました。もちろん、まだまだ問題はあります。だけど、その問題が何かというのを、私、山本正樹はオックスフォードで身をかけて学んで帰ってきます。

それまでは妻が代表となりますが、妻も私と同じく、体をつかって大阪とむきあってきました。私よりセンスがいいんですよ。ですから妻ともども、どうぞ今後ともよろしく願いいたします。

そして、私は大阪の町工場をつなげてきましたが、このOSAKAワールドカフェのメンバーのみなさんは、藝術・教育・農業・政治・経済、いろんな分野のチャレンジャーが、ひとつの志のも

とに集っている現場です。私にできる範囲で私もあなたのお手伝いをさせてください。オックスフォードでもスカイプで、いつでも、参加します。連絡をお待ちしております。

あらためて、本日はご静聴いただき、どうもありがとうございました！

OSAKAを盛り上げて行きましょう！